

# ВЕДОМОСТИ

## Замена на площадке

У одной из крупнейших российских площадок электронных торгов — B2B-Center — меняются акционеры. Свой пакет продают «Русские фонды» и частично — основатель Александр Бойко

Анастасия Голицына

Ведомости

01.06.2012, 100 (3114)



Фото: М. Стулов/Ведомости

У компании B2B-Center появился новый инвестор — консорциум фондов Da Vinci Capital, Insight Venture Partners, Alpha Associates и Runa Capital, рассказал «Ведомостям» основатель B2B-Center Александр Бойко. Свои 15% в компании продали «Русские фонды», еще 19% — сам Бойко, у которого после этой сделки остался 51% акций компании. Факт сделки «Ведомостям» подтвердили директор инвестиционного департамента «Русских фондов» Алексей Семейко, управляющий директор Da Vinci Capital Евгений Фетисов и представитель Runa Capital. По словам Семейко, «Русские фонды» приобрели долю в B2B-Center в 2007 г. Доходность этой инвестиции он не раскрыл, сказав лишь, что она «устраивает инвесторов». С момента покупки стоимость актива увеличилась в несколько раз, говорит близкий к «Русским фондам» источник.

Вся компания, по словам Бойко, сейчас оценена примерно в \$160 млн, т. е. 34% могли обойтись новым инвесторам в \$54,4 млн. Эта сделка — полностью кэшаут, сама компания прибыльна и не нуждается в привлечении средств, говорит Бойко.

Еще 15% B2B-Center владеет Mail.ru Group (этот актив приобретал еще Юрий Мильнер). Сейчас группа ведет переговоры о продаже своего пакета в B2B-Center, говорят два близких к обеим сторонам переговоров источника. B2B-Center — хороший бизнес, но для Mail.ru Group, которая занимается в основном потребительским интернетом, непрофильный, говорит один из них. Представитель группы это не комментирует.

Новые совладельцы во главе с Da Vinci могут помочь B2B-Center в продвижении на зарубежных рынках. По словам Бойко, B2B-Center уже работает на Украине и в Киргизии. Вчера компания открыла площадку электронных торгов в Турции и планирует начать бизнес во Вьетнаме и Индонезии. Это страны с быстро развивающейся экономикой и промышленностью, которые нуждаются в площадках сбыта, объясняет Бойко.

У B2B-Center большой потенциал, мы считаем, что бизнес этой компании вырастет как минимум в 5-10 раз, сказал «Ведомостям» Фетисов из Da Vinci Capital: «Нам очень нравится бизнес-модель B2B-Center — она помогает крупным компаниям экономить существенные деньги на электронных торгах и при этом сама хорошо зарабатывает. Это очень прозрачный и в общем-то антикоррупционный бизнес».

### ГРАНЬ СТИРАЕТСЯ

B2B-Center — крупнейшая площадка, работающая с корпоративными клиентами, говорит руководитель оргкомитета Национального рейтинга прозрачности закупок Александр Марков. Осенью 2011 г. компания получила возможность работать с госзакупками, заключив соглашение с одним из участников пятерки уполномоченных государством площадок — «РТС-тендером». Крупнейший игрок на рынке электронных госзакупок — «Единая электронная торговая площадка», наоборот, вышла в корпоративный сегмент.

### ОАО «Центр развития экономики»

оператор электронных торгов

акционеры — Александр Бойко (51%), Консорциум фондов во главе с Da Vinci Capital (34%), Mail.Ru Group (15%).

выручка (2011 г., данные компании) — 500 млн руб.

Он уверен, что B2B-Center сможет стать лидером и в других странах. Еще одна цель — вывести B2B-Center на биржу, говорит Фетисов. Сроков IPO ни Фетисов, ни Бойко не называют.

Опубликовано по адресу: [www.vedomosti.ru/newspaper/article/281831/zamena\\_na\\_ploschadke](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/281831/zamena_na_ploschadke)